Boletín para Inversionistas Mayores de Edad

(Bulletin for Senior Investors)

Mensaje para el Consumidor

Los ciudadanos mayores de edad no pueden dejar el dinero de su retiro al destino. Siempre hay un elemento de incertitud cuando se hace una inversión, pero cuando el dinero invertido representa los ahorros de toda una vida, o la suma total de una pensión, -dinero que es crucial para el retiramiento y que no se puede recuperar - tomar riesgos excesivos puede ser desastroso. Desgraciadamente, a veces es muy difícil saber si el riesgo es muy grande, o si usted ha sido engañado para investir en un producto que no es adecuado para sus necesidades.

He aquí unas sugerencias para que proteja su dinero. Planee sus metas financieras antes que vea a un planificador financiero, vendedor de acciones bursátiles, consejero financiero u otro profesional de inversiones.

Usted debe tener una idea clara acerca de sus metas de inversiones de corto y largo tiempo, y sus necesidades antes de consultar con un experto. ¿Cuánto dinero, aparte de una pensión o beneficios de Seguro Social, necesitará usted para cubrir sus gastos fijos? ¿Tiene usted hijos o nietos que tiene que educar? ¿Tiene que cuidar de sus padres? ¿Cómo está de salud? Usted tiene que determinar primero su presupuesto y su habilidad de tolerar riesgo y luego decidir que clase de inversiones serán las que satisfagan sus metas.

Esto significa también que usted tiene que tomar el tiempo necesario para comprender los distintos productos de inversión disponibles a usted. Si usted recibe la suma total de una pensión o de su retiramiento puede sentirse presionado para invertir rápidamente para evitar los impuestos. Las buenas inversiones requieren una gran consideración. Si usted necesita tiempo para explorar completamente sus opciones, ponga su dinero en una cuenta de mercado monetario e invierta cuando usted se sienta preparado para hacerlo. Si no, usted puede ser susceptible a ventas de alta presión. Este no es el tiempo de hacer decisiones precipitadas.

Conozca su agente y firma de inversiones. El primer paso que debe tomar para conocer a su agente es verificar la reputación profesional de éste con el Buró de Valores de Nueva Jersey (New Jersey Bureau of Securities). Usted se puede poner en contacto con nosotros llamando al número 973-504-3600. O escriba a: State of New Jersey, Division of Consumer Affairs, Bureau of Securities, P.O. Box 47029, Newark, NJ 07101. Evite negociar con profesionales de finanzas que tienen un historial con el estado, federal, o auto- regulaciones disciplinarias, decisiones negativas de arbitraje, y juicios de pleitos civiles.

Siempre tome tiempo de entrevistar a dos o tres inversores profesionales antes de escoger a uno que parece que entiende sus necesidades. Reconozca que un corredor ('broker') que usa el titulo 'Consultor Financiero' o 'Consejero de Inversión' no quiere decir que tenga ninguna pericia o formación especial otra de vender capital y bonos. Si usted está trabajando con un consejero de inversiones, pregúntele que le enseñe las dos partes del Formulario ADV (un formulario que la Securities y Exchange Commission -Comisión de Intercambio de Valores- archiva y que contiene crítica información acerca de un consejero de inversiones registrado). El consejero debe darle la Segunda Parte- Part Two-, que delinea los métodos como este consejero recibe las comisiones, educación, áreas de pericia, estrategia de inversiones, y método de hacer negocios. La Primera Parte (Part One) también puede ser de ayuda, porque incluye el historial disciplinario del consejero, lo que puede alertarlo. Recuerde: llame al New Jersey Bureau of Securities para ver si tenemos alguna información acerca de este individuo.

Comprenda su inversión. Concéntrese en toda la variedad de características de sus inversiones en su decisión, no solamente en promesas de alta devolución. Antes de comprar una inversión, usted debe comprender el costo, grado y naturaleza del riesgo (por ejemplo, ingresos con alta seguridad) historial de rendimiento, y cualquier costo especial asociado con la inversión. Nunca asuma que su inversión está asegurada federalmente, es de poco riesgo o garantizada de tornar algo. Un 'broker' que vende inversiones en un banco es parte del banco, pero las inversiones no están protegidas por el seguro de la Corporación Federal de Seguro de Depósito (Federal Deposit Insurance Corporation o FDC). El FDC es el seguro federal que protege su dinero en el banco.

Usted no puede depender en orales declaraciones de garantía. Póngalo en escrito, y asegúrese que entiende la información que le han dado. Una vez que usted tiene esta información, compárela con sus metas y la tolerancia de riesgo para saber si la inversión recomendada es beneficiosa para usted.

La más detallada fuente de información de un producto de inversión es el prospectus (o un documento similar). Desgraciadamente, la mayoría de los prospectus son muy largos y complicados para comprenderlos, y solamente un inversor sofisticado lo puede entender. Sin embargo, usted no tiene que leer cada palabra para entender la clase y el riesgo de la inversión. Escoja la información esencial proveída en el documento para determinar si el producto es conveniente para usted.

Para un fondo mutuo (mutual fund) por ejemplo, asegúrese de obtener las siguientes respuestas:

- ¿Cuáles son las metas y estrategias financieras de la inversión?
- ¿Cuáles son los gastos y precios adicionales envueltos, y como se comparan con semejantes fondos?
- ¿Cómo se determinan los costos?
- ¿Cómo ha rendido esta inversión en el pasado y cual es su historial administrativa? ¿Cómo se compara con otros fondos semejantes?
- ¿Cuáles son los riesgos envueltos con cada una de las inversiones en los bonos o fondos mutuos?
- ¿Son los derivativos partes de la inversión? ¿Si ellos lo son, son usados en manera de protección o especulación ?
- ¿Quién hace las decisiones de invertir por el fondo?
- ¿A quién puede llamar para más información?

Estas son algunas preguntas acerca de un fondo mutuo. Su biblioteca es una buena fuente de información. Por ejemplo, la empresa de investigación Morningstar publica análisis detallados de productos de inversión. La agencia de Valores y Comisión de Intercambios (Securities and Exchange Commission) también tiene folletos acerca de inversiones.

Comprenda como su profesional de financias gana dinero vendiendo una inversión. Si usted quiere consejo objetivo, tiene que estar preparado para pagar por ello. Un planificador financiero al cual usted le paga un honorario le cobrará cierta cantidad de dinero por adelanto, pero no ganará sueldo basado en las recomendaciones que él o ella le haga. Sin embargo, 'brokers' y la mayoría de los planificadores financieros reciben su pago a través de comisiones de la venta de valores, lo que significa que ellos reciben un porcentaje del dinero que usted invierte en una inversión particular.

Por ejemplo, si usted le da $5.000 dólares para invertir en un fondo mutuo, la comisión puede ser el 4%, ó $200 dólares, haciendo su actual inversión de $4.800. Cuando la comisión es deducida de su inversión, no solamente pierde ese dinero sino también el dinero que ésta pudiera haber generado. Por regla general: la cantidad de la comisión depende en la clase del producto y los riesgos asociados con él. Así que en la mayoría de los casos, a más riesgo, más comisión

Aunque un agente use el titulo de "analista financiero" o "consejero de inversiones", eso no quiere decir que él o ella le ofrecen un consejo objetivo de finanzas. No confunda un rollo publicitario con un aviso imparcial que le beneficie a usted. Tenga cuidado con agentes que están muy ansiosos de venderle un fondo mutuo de la empresa donde él trabaja, o en una inversión exótica de la que usted no sabe nada. Pregúntele al agente si él o ella va a recibir extra comisión u otros incentivos por venderle a usted cierto producto.

Ejercite mucha precaución cuando compre una inversión no asegurada dentro de un banco. Aunque un banco le provea con un sitio más conveniente y menos intimidante que una empresa de valores eso no le asegura más en contra de pérdida de su capital, que una inversión que no esté asegurada. Al contrario, las empresas que están afiliadas con los bancos, a veces, ofrecen una variedad limitada de opciones financieras e intentan vender sus productos. Mientras usted se puede sentir más confiado con su banco o haciendo negocios con alguien que trabaja allí, usted no puede dejar que la conveniencia le guíe su decisión donde tiene que investir. Recuerde que las inversiones no están aseguradas bajo la Corporación Federal de Seguro de Depósito (FDIC) que es el seguro del dinero que está en el banco.

Asegúrese que usted entiende completamente sus extractos de cuenta. Su informe de cuentas debe reflejar solamente las clases de inversiones que usted haya autorizado. Si usted nota una discrepancia, notifique a su agente de inmediato y al administrador de la sucursal que lo supervisa.

Revise su cuenta mensual para ver como sus inversiones están saliendo y cuanto le están costando en precio y en comisiones. Como no es normal encontrar esta información en su extracto de cuenta, pídale a su agente que calcule estos datos, los ponga por escrito y que luego se los mande. No haga negocios con un financiero que no quiere o dice que no le puede dar esta información.

No le dé vergüenza de hacer preguntas acerca de términos y abreviaciones desconocidas y que aparecen en su cuenta. Un profesional que no quiere tomar el tiempo para contestar a sus preguntas, probablemente no se merece que usted le confíe los ahorros de su vida. Su cuenta es su primer instrumento para vigilar sus inversiones, así que haga uso de ella.

Nunca tenga miedo de hacer preguntas en cualquier etapa de sus inversiones. Usted es la persona encargada de su dinero, aún cuando usted haya empleado a un experto para que lo ayude a manejarlo. No firme derecho de discreción de su cuenta a su 'broker', porque la idea de él o ella de un 'buen negocio' puede resultar en detrimento para usted. Usted tiene todo el derecho de preguntar a su consejero de finanzas cual es la razón por la que él o ella están haciendo cierta recomendación, cuales son las alternativas, los riesgos, las comisiones y los precios. Si usted no está seguro de un producto, o lo que le dicen acerca de éste, pregunte hasta que lo comprenda. Si alguien intenta convencerle que un producto sin seguro, es tan seguro 'como dinero en su bolsillo', es tiempo de salir por la puerta... ¡cuando aún tiene el dinero en su bolsillo!

Para más información, póngase en contacto con:
State of New Jersey, Division of Consumer Affairs,
Bureau of Securities,
153 Halsey Street, 6th Floor,
P.O. Box 47029,
Teléfono: 973-504-3600